

ملخصات لكتب عالمية تصدر عن مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم

POSITIVE INTELLIGENCE

Why Only 20% of Teams and Individuals Achieve Their True Potential AND HOW YOU CAN ACHIEVE YOURS

SHIRZAD CHAMINE



الذكاء الإيجابي

لماذا يتألَّق القليلون ويقودون، ويخفق الكثيرون ويتراجعون؟

تأليف:

شيرزاد شامين







"التعلم والقيادة هما مقدمة ونتيجة، ولا يمكن فصل المقدمة عن النتيجة، كلما أنجزنا أكثر اكتشفنا حاجتنا للتعلم بشكل أكبر". كلمات لسيدي صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي "رعاه الله". كلمات أحببت أن أبدأ بها افتتاحية هذه الدفعة من مبادرة "كتاب في دقائق"، ويكمن السبب في اختيارها لأنها توائم وتلائم اختيارنا من الكتب العالمية المتميزة لهذا الشهر.

لقد أوضح صاحب السمو مدى ارتباط التعلم بالقيادة، ومدى ارتباط المعرفة بالقدرة، ومدى الحاجة لاستمرارية الاطلاع الدائم على أحدث المعارف والعلوم كي يجد المرء نفسه وقد التحق بركب الحداثة، فالبشرية في تطور مستمر والعالم في سباق مع الوقت، وهناك أناس يواكبونه وأحياناً يسبقونه، وهذا ما نحتاج إليه حتى لا نتخلف عن ركب التطور.

تحرص مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم دوماً على ترجمة توجهات القيادة الرشيدة وتواكب تطلعاتهم المشروعة في خلق مجتمع مبني على المعرفة، لذا فقد اختارت المؤسسة أن تغطي في دفعتها الخامسة من الملخصات مواضيع صناعة المبتكرين والتغيير والذكاء الإيجابي، ثلاث قضايا محورية لأي مجتمع يسعى لصناعة قادة يمتلكون المقومات اللازمة للارتقاء بمعارف ومكتسبات أوطانهم، ويعبرون بالأجيال التالية إلى مستقبل أفضل.

وفي دفعتنا هذه ستجدون ملخص كتاب صناعة المبتكرين: تنشئة الجيل الذي سيغير العالم، من تأليف: توني واجنر ويناقش الكتاب جدلية الابتكار؛ كفطرة أم صنعة ويتحدث عن مساهمات الأسرة في صناعة جيل مبتكر وكيفية توفير التربة الخصبة للجيل وتنمية قدراته.

أما الكتاب الثاني فيحمل اسم: التغيير بثقة: إجابات عن التساؤلات التي تقض مضاجع القيادات، من تأليف: فيل باكلي، ويناقش الكاتب قيام أي قائد بإدارة مبادرة للتغيير لجهة صعوبة القرارات التي يمكن أن يتخذها في حياته وتبعات هذه القرارات على مسيرته الشخصية والمهنية.

وأخيراً كتاب الذكاء الإيجابي: لماذا يتألق القليلون ويقودون، ويخفق الكثيرون ويتراجعون؟ من تأليف: شيرزاد شامين، ويناقش الكتاب كيف تحول عقلك إلى صديق يعمل لصالحك، ويمكنك من بلوغ أعلى مستويات التدفق الإيجابي. وتحفل الخلاصة بعدة تطبيقات يمكن تحويلها إلى بيئة العمل وممارستها بفاعلية وتحقيق عوائد أعلى من التدريب والاستثمار البشري.

وفي الختام أتمنى أن تنال الدفعة الخامسة من "كتاب في دقائق" إعجابكم ورضاكم، آملاً بأن نكون ساهمنا ولو بجزء بسيط من خلال هذا العمل في منظومة النجاح التي تطمح إليها قيادتنا الرشيدة وتسعى من خلالها للسمو بأبنائنا وبناتنا جيل المستقبل.. جيل القادة.

جمال بن حويرب

العضو المنتدب لمؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم



من الذكاء الإيجابي إلى التدفُّق الإيجابي

لا يوجد ذكاء إيجابي مطلق. ويخطئ من يعتقد أنَّ هناك أناساً يتمتَّعون بنسبة مائة بالمائة من الإيجابية، فمن شأن هذا إلغاء إنسانيتهم وإصابتهم بحالة من اللامبالاة. ولذا فإنَّ التدفُّق الإيجابي يشير إلى النسبة المئوية من الوقت أو الحياة التي تعمل فيها عقولنا لصالحنا. وهذا يعني أيضاً أنَّ عقولنا تقف إلى جانبنا أحياناً فتلعب دور الصديق، وأنَّها تقف ضدنا أحياناً أخرى فتلعب دور العدو. فإذا ما وصل إيقاعنا الإيجابي إلى 75٪ أو 80٪ مثلاً، فإنَّ هذا يعني أنَّ عقولنا تعادينا بنسبة لا تزيد عن 20٪ إلى 25٪ من حياتنا.

وهنا تُجيب الاكتشافات والتطوُّرات الحديثة لعلم النفس الإيجابي عن كثير من التساؤلات التي كانت تؤرِّقنا ومنها:

- لِمَاذا يتلاشى إحساسنا بالسعادة بسرعة بعد تحقيق أهدافنا الكبرى التي طالما سعينا إليها؟
- لماذا نبذل جهداً مضنياً عندما نبدأ برنامجاً للياقة البدنية وإنقاص الوزن، ثمَّ يفتر حماسنا ونتراجع وننسى ما بدأناه؟
- لِمَاذا نتخلَّى عن المهارات القيادية المتقدمة التي اكتسبناها، بمجرد انتهاء التدريب، لنفسح الطريق مرة أخرى لعاداتنا السلبية كي تسود وتقود؟
- هل يعاقب عقل الإنسان نفسه فيلعب مع نفسه؛ دور الفاعل والمفعول؟

من هذا المنطلق اتخذ العلماء من معدلات الذكاء الإيجابي مؤشراً حقيقيّاً لتقييم الطاقات المستثمرة والإمكانات المهدرة، لأنَّ عقلنا قد يكون صديقاً مخلصاً أو عدواً لدوداً لنا.

سنحاول في هذه الخلاصة قياس تلك العلاقة النسبية بين القطبين، لنرجح إحدى الكفتين. فحين ترتفع معدلات الإيجابية فهذا يعني أنَّ العقل يتبنَّى دور الصديق، والعكس أيضاً صحيح، ثم نحاول أن نتعلَّم كيف نرفع معدلات الذكاء الإيجابي كي ندير عقولنا فتعمل لصالحنا.



مواجهة أعداء النجاح

تتلخَّص الإجابة عن التساؤلات التي طرحناها سابقاً في كلمتين هما: أعداء النجاح.

لا تجهد نفسك كثيراً في البحث حولك؛ فالأعداء هم بعض خصالك الشخصية الكامنة فيك. ولسوء الحظ لا يستطيع الإنسان أن يتغاضى عن هؤلاء ويمضي قدماً في سبيل أهدافه؛ فعندما تزرع حديقتك بالورود الجميلة وتزهر، تقترب أحياناً لتقطف وردة تبدو رائعة من بعيد، فتلاحظ أنَّها كانت ستبقى أجمل، لو لم تصبها بعض الآفات. وهكذا يختلف أعداء النجاح من شخص إلى آخر؛ نوعاً وكمّاً وقوة. ونعرض فيما يلي سمات وصفات عشرة من هؤلاء الأعداء:

- **المنتقِد:** وهو العدو الأكبر والمشترك بين معظم الناس. يدفعنا هذا العدو إلى تصيُّد الأخطاء لأنفسنا ولمن حولنا وانتقاد الظروف المحيطة بنا. يتسبَّب المنتقد في إشاعة التوتُّر، والضغط النفسي، والشعور بالإحباط والغضب، والإحساس بالذنب أيضاً.
- **المُدقِّق:** يتمثل سلوكه في سعينا المفرط للوصول إلى التميُّز والإبهار والكمال، فيتمخَّض عن هذا السعي شعور بالاستياء وعدم الرضا عن النفس والآخرين.
- **المتملِّق:** يحثّنا على كسب استحسان الآخرين بتقديم المساعدات والمجاملات والإطراءات، فتضيع أهدافنا ونحن نحاول تلبية احتياجات غيرنا.
- **مدمن العمل:** يتخذ من العمل الدائم والإنجازات مصدراً – وحيداً – لاحترام وتقدير الذات، مما يؤدي إلى الاستماتة في العمل على حساب الحياة الشخصية والمشاعر الإنسانية.
- **الضحية :** ينشد اهتمام وعطف الآخرين عبر التظاهر بالحساسية المفرطة وتبنّي دور المغلوب على أمره. تتمخَّض هذه السمة السلبية عن استنزاف الطاقة الذهنية والعاطفية وتوليد مشاعر الذنب والإحباط في صاحبها ومن حوله.
- **عاشق المنطق:** يطبِّق المعالجة التحليلية المكثَّفة على كل شيء في الحياة – بما في ذلك العلاقات والصداقات – على حساب المشاعر الإنسانية.
- **الحذِر:** يصيبك بحالة من التوتُّر والريبة والشك في كل من حولك وهو يفترض الأسوأ. هذه الحالة تنهك صاحبها ومن حوله وتسلبهم متع الحياة.
- **المشتَّت:** يعيش في دوامة من الانهماك الدائم والبحث عن لا شيء وكل شيء، سعياً وراء سعادة غائمة وإثارة دائمة، حتى يصاب بالصداع والضياع وهو يبحث عن سقط المتاع.
- **المسيطِر:** تحرِّكه رغبة ملحَّة في التحكُّم بكل الأمور، وترويض كل من حوله بما يحقِّق مصالحه. يتمخَّض افتقاده للسيطرة عن حالة غضب من نفسه وممن حوله.
- **النائم (الحالم):** يتجنَّب الواقع الأليم ليركِّز على الجوانب الإيجابية والمشرقة فقط، إلى أن تغرقه الهموم والمشكلات المتراكمة وتنفجر في وجهه قبل أن يفيق.



محرِّكات أعداء النجاح



تنشأ محركات السلبية فطريّاً وقبل اكتمال الذكاء الإيجابي، لتشكِّل أولى مراحل التطوُّر العقلي المرتبطة بالبقاء والمعايشة. أي أنَّ الهدف المبدئي أو البدائي لتلك الخصال هو ضمان البقاء. فالمُنتقِد – على سبيل المثال – يسخِّر محركاً واحداً على الأقل، ليحقِّق أهدافه ويضمن الاستقرار كما يظن. وفي حين يشترك كل الناس في تبنّي خصال المنتقد، فإنَّ المحركات التي يسخِّرها تختلف من شخص إلى آخر، إذ تلعب الاحتياجات الشخصية دوراً بارزاً في اختيار الدوافع التي ننمِّيها داخلنا، وهي ذات بعدين هما:



1- المحفِّزات

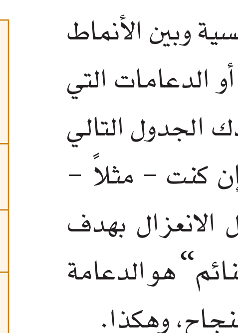
تنقسم المحفِّزات التي تعزِّز بقاءنا واستقرارنا العاطفي إلى ثلاثة هي:

- **الاستقلال:** الحاجة إلى التخلُّص من التدخُّل الخارجي في شؤوننا الداخلية.
- **القبول:** الحاجة إلى اكتساب ثقة ومودَّة واستحسان الآخرين.
- **الأمان:** الحاجة إلى تقليص مؤرِّقات الحياة والتخلُّص من القلق للعيش بسلام.

2- الأنماط

يتبنَّى الإنسان أحد ثلاثة أنماط لتلبية حاجات الاستقلال، والقبول، والأمان، وهي:

- **التفعيل:** اتخاذ الخطوات وانتهاج الآليات التي تحقِّق الاحتياجات الرئيسية الثلاثة.
- **الكسب:** الكدُّ والاجتهاد من أجل تلبية تلك الاحتياجات.
- **التجنُّب:** الانعزال عن النشاطات والأفراد، وهجر الأفكار التي تعوق تلبية الاحتياجات.



ويحدِّد التفاعل بين محفِّزاتك الرئيسية وبين الأنماط التي تنتهجها، يحدِّد نوع المحرِّكات أو الدعامات التي تنمِّيها في داخلك. ويمكن أن يساعدك الجدول التالي في اكتشاف محرِّكاتك الخاصة؛ فإن كنت - مثلاً - ممن ينشدون الاستقلال من خلال الانعزال بهدف الاستقلال، فإنَّ سلوك "الحالم أو النائم" هو الدعامة التي تحرِّك في داخلك أحد أعداء النجاح، وهكذا.



النمط	المحفِّز		
	الاستقلال	القبول	الأمان
التفعيل	المسيطر	مدمن العمل	المشتَّت
الكسب	المُدقِّق	المتملِّق	الحذِر
التجنُّب	النائم (الحالم)	الضحية	عاشق المنطق



السعادة المشروطة

أحياناً يمارس المنتقِد دوره التخريبي معتمداً على مشاعر البؤس وغيرها من المشاعر السلبية التي يزرعها فينا مستتراً تحت أكثر من قناع. فمثلاً يعاني بعض المديرين ورجال الأعمال من ضغوط نفسية،– ويا للمفارقة – لا تشقُّ طريقها إليهم إلا بعد أن يدركوا أهدافهم ويحقِّقوا أحلامهم! تحدث الضغوط لدى اصطدامهم بالواقع الذي لا يعترف بالعلاقة بين النجاح وبين الشعور بالسعادة المنشودة – أو بالأحرى المشروطة. تلك السعادة المشروطة هي سلاح عدونا الداخلي: – المنتقد – الذي يقول لنا دائماً "لتصبح سعيداً، يجب أن..."

بتأمُّل هذه الأكذوبة عن كثب يدرك الإنسان أنَّها تخفي بين طيَّاتها كذبتين لا واحدة. الأولى هي أنَّ الظروف الحالية هي السبب، لأنَّها تحول بينك وبين السعادة، ومن ثمَّ فهي تفرض قيوداً زمنية على سعادتك، كأن تربطها بالوقت الذي تستطيع فيه تأسيس شركتك الخاصة، أو تمتلك ثروة هائلة.

أما الأكذوبة الثانية فهي أنَّها تجعل من السعادة هدفاً متحركاً وليس غاية راسخة. فبمجرد أن تؤسِّس شركتك الأولى، سيؤكد لك "المنتقد" أنَّ السعادة الحقيقية لن تحققها لك شركة واحدة؛ بل مجموعة شركات! وبالتالي فكلَّما اقتربت من السعادة، نأت هي عنك. وهكذا يستمر المنتقد ومدمن العمل في دفع صخرة "سيزيف" إلى أعلى الجبل، فما إن تصل منتصف السفح، حتى تتدحرج عائدة إلى القاع، وهكذا.. إلى الأبد.







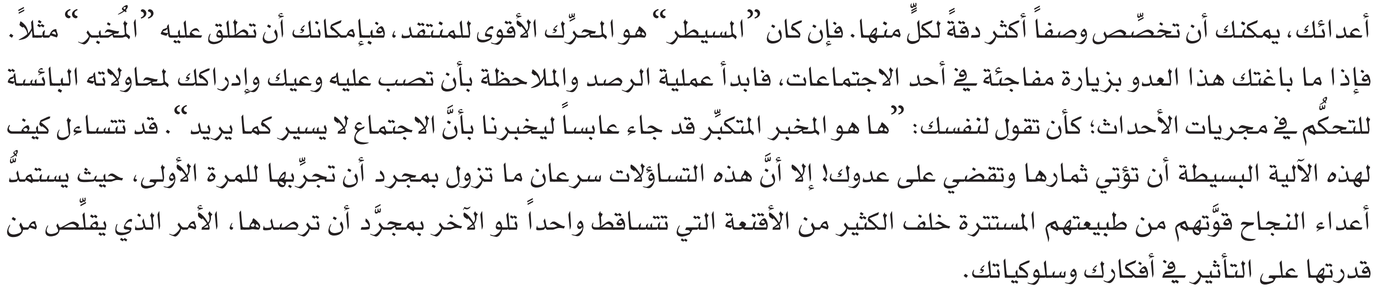
استراتيجيات التدفُّق الإيجابي

يتغذَّى "أعداء النجاح" على الأجزاء العقلية التي تحفِّز البقاء والاستقرار الجسدي والعاطفي. تلك الأجزاء هي ما نطلق عليه "العقل النفعي." في حين يستمد "المنقذ" – والذي يعكس الجانب الأكثر حكمة وعمقاً – قوَّته من "العقل المتدفِّق." ويمكنك مضاعفة التدفُّق الإيجابي لعقلك الذي يشهد هذا الصراع الأبدي المحتدم ما بين "المنقذ" و"أعداء النجاح" من خلال ثلاث استراتيجيات، وهي:



الاستراتيجية الأولى: مهاجمة أعداء النجاح

بعد أن تعرَّفت إلى أعداء النجاح الأكثر سيطرة على سلوكياتك وتحكُّماً في توجُّهاتك، حرِّر نفسك من قيودها. فالإنسان حين يتقلَّد دور المحارب، تتملَّكه مشاعر الغضب والعنف ليفقد أهم أسلحته: الدهاء؛ فمثلاً: حين تطفو خصال "الضحية" إلى السطح وتبدأ بانتقادها والغضب حيالها، فأنت بذلك تُفعِّل – دون أن تدري – العدوَّ الأخطر "المنتقد". ومن ثمَّ فإنَّ أفضل وسيلة لدحر قوة أعدائك هي رصد المشاعر والأفكار المصاحبة لها. وقد تناول المؤلف "إيكهارت تول" هذه الاستراتيجية مشبِّهاً أعداء النجاح برجل الجليد الذي سرعان ما يذوب عندما تلامسه أشعة "الوعي والرصد". ولمزيد من التعمُّق في استيعاب ورصد



أعدائك، يمكنك أن تخصِّص وصفاً أكثر دقةً لكلٍّ منها. فإن كان "المسيطر" هو المحرِّك الأقوى للمنتقد، فبإمكانك أن تطلق عليه "المُخبر" مثلاً. فإذا ما باغتك هذا العدو بزيارة مفاجئة في أحد الاجتماعات، فابدأ عملية الرصد والملاحظة بأن تصب عليه وعيك وإدراكك لمحاولاته البائسة للتحكُّم في مجريات الأحداث؛ كأن تقول لنفسك: "ها هو المخبر المتكبِّر قد جاء عابساً ليخبرنا بأنَّ الاجتماع لا يسير كما يريد". قد تتساءل كيف لهذه الآلية البسيطة أن تؤتي ثمارها وتقضي على عدوك! إلا أنَّ هذه التساؤلات سرعان ما تزول بمجرد أن تجرِّبها للمرة الأولى، حيث يستمدُّ أعداء النجاح قوَّتهم من طبيعتهم المستترة خلف الكثير من الأقنعة التي تتساقط واحداً تلو الآخر بمجرَّد أن ترصدها، الأمر الذي يقلِّص من قدرتها على التأثير في أفكارك وسلوكياتك.





استراتيجية المِنَح الثلاث

طُوِّرت هذه الاستراتيجية للانتقال الذهني من حالة "أعداء النجاح" إلى حالة "المنقذ." حيث يُطلب من الشخص أن يبتكر ثلاثة سيناريوهات إيجابية تتحوَّل فيها الأزمة التي تعرَّض لها إلى نعمة أو منحة غير متوقَّعة. عندما خضع أحد مديري المبيعات لهذا الاختبار، وكان قد خسر أكبر وأهم عملائه، وضع هذه الاحتمالات الثلاثة:

1 – قد تحفزنا هذه الخسارة على تطوير منتجاتنا بشكل يضمن لنا المزيد من العملاء على المدى البعيد؛

2 – قد ينمِّي فريق المبيعات مهاراته ويطوِّر إمكاناته كي يكسب المزيد من العملاء الجدد؛

3 – قد يتوفَّر لنا المزيد من الوقت لتقديم خدمة أفضل لعملائنا الحاليين، ممَّا يرفع نسب البيع بشكل يعوِّضنا عن تلك الخسارة.

تلك هي الآلية التي يعمل "المنقذ" وفقاً لها ليحيل الأزمات إلى نعم وهبات. لكن هذه الاستراتيجية ليست خيارك الأوحد؛ إذ يمكنك تجاوز الأزمة وطي صفحتها متخلِّصاً من مشاعر الندم المصاحبة – بدلاً من البحث عن الاحتمالات. فالقدرة على التغاضي عن المواقف السلبية هي منحة في حد ذاتها، حيث تقوِّي عضلات "المنقذ" الذي يخلِّصك من المشاعر السلبية، ناهيك عن دوره في هزيمة "المنتقد"، عدوك الأول.



الاستراتيجية الثانية : دعم "المنقذ"

يمثل "المنقذ" ذلك الجزء الأكثر حكمة منك. فهو يتعامل مع التحدِّيات إما باعتبارها فرصة فعلية لتحقيق أعلى معدلات الرضا والسعادة والأمان، أو باعتبارها نبتة نستطيع أن نحوِّلها إلى فرصة لنخرج في النهاية بالنتائج ذاتها. يسخِّر "المنقذ" خمس طاقات رئيسية ليمارس أدواره الإيجابية وهي: التعاطف، والاستكشاف، والإبداع، والإبحار، والتفعيل. ولا يشترط أن تتطلَّب كل المواقف تفعيل الطاقات الخمس مجتمعة؛ فلكلِّ موقف احتياجاته وحيثياته الخاصة. وهذا وصف مفصّل لكلِّ طاقة على حدة ملحقة بما سنطلق عليه "سر الصنعة" الذي يمكنك من استثمارها على أكمل وجه.



1- التعاطف

وهو شعور ينبثق من قدرتنا على التفهُّم، والتقدير، والتسامح. يشحن التعاطف طاقتنا ويفجِّر فينا ينابيع الحيوية والنشاط بعد أن جفَّت واستنزفها "المنقذ" ومحرِّكاته المدمِّرة.

سر الصنعة : العودة إلى الطفولة

مارس صنعتك لدقيقة واحدة داخل عقلك كي تعزِّز قوَّة التعاطف في شتَّى المواقف التي تتعرَّض لها. استعِد طفولتك بأن تسترجع أحد المواقف التي تعكس مشاعر الرعاية والاهتمام. وسيفيدك أن تبحث عن صورة شخصية لك في فترة الطفولة لتضعها على سطح المكتب، أو على هاتفك الجوال. تعمل هذه الصورة كناقوس يقرع أجراس الخطر كلَّما تمكَّن منك أحد أعداء النجاح. ستذكِّرك الطفولة بمعدنك الأصيل وجوهرك النبيل وبحقك في أن تنعم بقدر من الهدوء والاهتمام غير المشروط، بمنأى عن مشاعر الغضب والاستياء التي يفرضها عليك الأعداء. والأمر سيَّان فيما يتعلَّق بالآخرين؛ فحين تنتابك مشاعر الغضب تجاه شخص ما بسبب محاولاته الإطاحة بك، يمكنك أن تولِّد تعاطفك تجاه هذا الشخص بأن تتخيَّله كما لو كان طفلاً، كي تبرز نواياه النزيهة – حتى وإن بدت عكس ذلك.



2- الاستكشاف

يتمخَّض الاستكشاف عن الطاقات والمشاعر القائمة على الشغف، والانفتاح، والدهشة. حيث يخفق الكثيرون منا في معالجة بعض المواقف نظراً إلى التسرُّع في استخلاص النتائج واقتراح الحلول دون دراسة وافية ومتأنِّية، فنغفل عن التفاصيل المحورية التي قد تشكِّل صلب القضية.



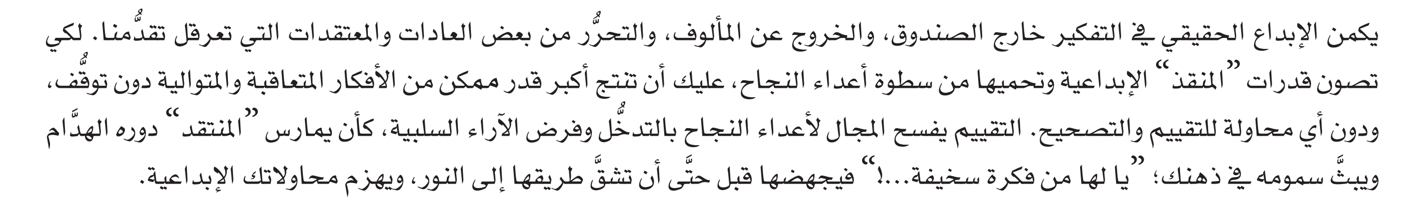
سر الصنعة : المستكشف الشغوف

ارتدِ عباءة المستكشف الذي يحرِّكه الفضول وحب الاستطلاع والحرص على الإلمام بكل التفاصيل. يخوِّل لك هذا التقمُّص أخذ الملاحظات وتدبُّر التفاصيل والملابسات بشكل موضوعي ودون أدنى محاولة من جانبك — أو بالأحرى من جانب أعدائك – للتعديل أو التغيير أو إضفاء لمساتك وفرض توقُّعاتك الشخصية على الأمور. ففي المرة التالية، وحين تجمعك خصومة بأحد الأشخاص، تخلَّص من مشاعر المكابرة، وتراجع لثلاث دقائق عن موقفك الهجومي، وتقلَّد دور المستكشف، وابدأ في تأمُّل الآخر واستيعاب مشاعره ودوافعه ومبرِّراته التي يتبنَّاها. فربما يزيل هذا التأمُّل الغبار عن بعض الحقائق التي أغفلتها فيما مضى، والتي قد تتمخَّض عن تغيُّر محوري وحل سحري للأزمة بما يحقِّق رضا الطرفين.





3- الإبداع



يكمن الإبداع الحقيقي في التفكير خارج الصندوق، والخروج عن المألوف، والتحرُّر من بعض العادات والمعتقدات التي تعرقل تقدُّمنا. لكي تصون قدرات "المنقذ" الإبداعية وتحميها من سطوة أعداء النجاح، عليك أن تنتج أكبر قدر ممكن من الأفكار المتعاقبة والمتوالية دون توقُّف، ودون أي محاولة للتقييم والتصحيح. التقييم يفسح المجال لأعداء النجاح بالتدخُّل وفرض الآراء السلبية، كأن يمارس "المنتقد" دوره الهدَّام ويبثَّ سمومه في ذهنك: "يا لها من فكرة سخيفة..!" فيجهضها قبل حتَّى أن تشقَّ طريقها إلى النور، ويهزم محاولاتك الإبداعية.

سر الصنعة: "بالتأكيد... وكذلك..."

كي توظِّف سر الصنعة هنا بفاعلية، عقِّب على أفكارك الجديدة قائلاً: "بالتأكيد تعجبني هذه الفكرة لأنها... وكذلك يمكننا...". أهم ما يميِّز هذه الآلية هو ما تقدِّمه من تقدير وعرض للجوانب الإيجابية - بدلاً من الانتقاد والتركيز على المحاور السلبية – قبل الانتقال إلى الفكرة الإبداعية التالية. تحرَّك بسرعة لتولِّد سلسلة من الأفكار المترابطة دون أن تدع مجالاً للتشكيك والتفنيد. تستطيع ممارسة هذا السر وحدك أو مع فريق العمل. فإن كنت تحاول مع فريق العمل أن تبدعوا بعض الأفكار التي توفِّر سبل الراحة والرفاهية لنزلاء فندق مثلاً، فربَّما يبادر أحدهم بقوله: "لم لا نشغِّل بعض المقطوعات الموسيقية الهادئة في بهو الفندق؟" فيضيف الآخر: "بالتأكيد، فقد تسهم هذه الفكرة في الاسترخاء والترويج عن النزلاء، كذلك نستطيع أن نبحث عن المزيد من سبل الترحيب والاحتفاء المتميِّز". ويستمر فريق العمل في إنتاج المزيد من الأفكار على هذا المنوال دون أن يفتحوا لأعداء الداخل طريقاً للنفاذ إلى لعبة الابتكار.



4- الإبحار

يقصد بتمكين "المنقذ" من الإبحار قدرة الإنسان على التنقُّل بين الكثير من البدائل المتاحة وفقاً لبوصلته الذهنية الخاصة. تتشكَّل إحداثيات تلك البوصلة وفقاً لقيمك ومعتقداتك الداخلية الراسخة. ومع ذلك، قد تتعرَّض هذه البوصلة – كغيرها من الطاقات والسلوكيات – إلى محاولات الهيمنة وتغيير المسار؛ فكثيراً ما يحاول العدو "الحذر" مثلاً؛ أن يحيد بسفينتنا تجاه الخيارات المأمونة والأقل مخاطرة، والتي تقودنا في أغلب الأحيان إلى التأخُّر في الوصول أو إلى الميناء الخاطئ.

سر الصنعة : النظرة المستقبلية

حين تعترض رحلتك بعض العقبات أو تصل إلى مفترق طرق، توقَّف قليلاً وألق نظرة خاطفة على المستقبل. تخيَّل نفسك بعد سنوات وفي نهاية رحلة الحياة الطويلة واسأل نفسك: أي الطريقين ستختار إذا ما عاد بك الزمن إلى الوراء؟! فحين يبلغ الإنسان من العمر عتيّاً، يزهد في الحياة، ويتغاضى عن كل الأفكار المثبِّطة، فتتلاشى مخاوفه التي كان يبثها في داخله أعداء النجاح، فيدرك ضآلتها وزيف مزاعمها. ولهذا يكتسب هذا السر فاعليته – سواء للأفراد أو الجماعات - بأن تُسقط الأقنعة عن هؤلاء الأعداء لتتضح رؤية الإنسان ويترسَّخ لديه في النهاية كل ما هو قيِّم، وهادف، وحقيقي.



5- التفعيل



تحفزك قدرة "المنقذ" التفعيلية على أخذ الخطوات واتباع الإجراءات المنبثقة من تكثيف وتركيز الطاقات الذهنية والعاطفية بمنأى عن المشاعر المحبطة والسلبية. فإن أساء إليك شخص ما، فإنك تستطيع مثلاً، أن تُشغِّل وضع التعاطف لتقرِّر أن تسامحه وتتغاضى عما فعل، ومن ثم تحرِّر نفسك من مشاعر الضغينة تجاهه. وقد تود أن تسامحه بالفعل، ولكن بأن تطلب مقابلاً أو تعويضاً ما! في هذه الحالة تكون قد انتقلت لوضع التفعيل حيث تبدأ في البحث المكثَّف عن سبل التعويض اللائق والعمل على تنفيذها متجنِّباً مشاعر الغضب والاستياء، وغيرها من مشاعر أعداء النجاح.

سر الصنعة : داهم أعداءك

ضع نفسك مكان أعداء النجاح الأكثر تحكُّماً في توجُّهاتك وسلوكياتك وحاول أن تتنبَّأ بالمنافذ التي سيحاولون التسلُّل إليك من خلالها. توقَّع الأفكار والاعتراضات والانتقادات التي قد تبثُّها في ذهنك لتحول دون تقدُّمك؛ الأمر الذي سيساعدك في ترويضها وتقليص أثرها بمجرد أن تشقَّ طريقها إليك.



العقل النفعي مقابل العقل المتدفِّق

يتكوَّن "العقل النفعي" من الأجزاء الأكثر بساطة وبدائية للعقل. يعمل العقل النفعي وفق آلية الكر والفر التي تسخِّر طاقة الإنسان الذهنية والجسدية لمواجهة المخاطر التي تهدِّد بقاءه ومصالحه. تختزل هذه الآلية المهارات العقلية في عمليتي التنبُّؤ بالمخاطر والهروب منها، دون أن تدع مجالاً لغيرهما من القدرات كي تبرز وتزدهر. تتمثَّل خطورة العقل النفعي في تسخيره وتفعيله لأدوات العقل المحفِّزة على البقاء – أي بالأحرى لأعداء النجاح – مقلِّصاً قدرة الذهن على تفعيل طاقات "المنقذ". فالأمر يشبه تبادل المنفعة: حيث يغذِّي العقل النفعي أعداء النجاح، في حين يمدُّه الأعداء بالطاقة السلبية.

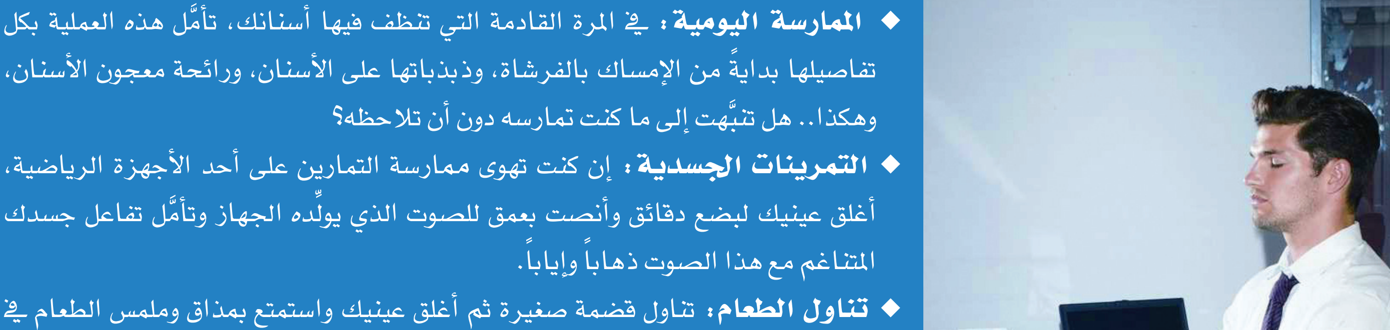
بالمقابل يشكِّل "العقل المتدفِّق" نوعاً من الذكاء العقلي الذي يهب "المنقذ" طاقاته ويعزِّز إمكاناته. يتكوَّن العقل المتدفِّق من ثلاثة أجزاء: قشرة الفصِّ الجبهي المتوسِّطة (والمسؤولة عن محاسبة النفس، والتأنِّي، وقهر المخاوف، والحكمة)، والدوائر الشعورية (وهي مناطق متفرِّقة مسؤولة عن توليد التعاطف)، والعقل الأيمن (الذي يعزِّز المشاعر الجسدية والروحية). ومع تقدُّمنا في العمر تدعم سلوكياتنا "العقل النفعي" ويضمر "العقل المتدفِّق" وتخبو شعلته. إلا أنَّ الجانب المشرق للأمر يكمن في سرعة استجابة عضلات العقل المتدفِّق للتمرينات والأنشطة التي تنمِّي وتطوِّر مهاراته. وهذا ما سنتناوله في استراتيجية التمتين التالية.



الاستراتيجية الثالثة : تمتين العقل المتدفِّق

مثلما يساعدك تركيز التمرينات الرياضية في تقوية عضلات معينة من جسمك، يساعدك تركيز انتباهك على ذهنك وحواسِّك في تقوية عقلك المتدفق. تمتِّن هذه الاستراتيجية عقلك المتدفِّق وتزوِّده بالطاقة اللازمة، حيث يتطلَّب تركيز الانتباه والخروج من حالة التشتُّت بين الأفكار المختلفة؛ تحفيز قشرة الفصِّ الجبهي المتوسطة والجزء الأيمن من المخ. وقد أثبتت أحدث الدراسات أنَّ هذا النشاط - البسيط في ظاهره – ينشِّط ويجدِّد طاقة العقل عن طريق تشكيل مسارات عصبية تظل فاعلة ومؤثرة حتى وإن توقَّف الإنسان عن ممارسة النشاط. فالأمر يشبه عضلات الجسد التي تظل بارزة وقوية رغم الابتعاد لفترة من الزمن عن مواصلة التمرينات الرياضية.

هذه بعض الأفكار التي تمكنك من استثمار نشاطاتك الروتينية وتحويلها إلى فرص ذهبية لتمتين العقل المتدفِّق:



- **الممارسة اليومية:** في المرة القادمة التي تنظف فيها أسنانك، تأمَّل هذه العملية بكل تفاصيلها بدايةً من الإمساك بالفرشاة، وذبذباتها على الأسنان، ورائحة معجون الأسنان، وهكذا.. هل تنبَّهت إلى ما كنت تمارسه دون أن تلاحظه؟
- **التمرينات الجسدية:** إن كنت تهوى ممارسة التمارين على أحد الأجهزة الرياضية، أغلق عينيك لبضع دقائق وأنصت بعمق للصوت الذي يولِّده الجهاز وتأمَّل تفاعل جسدك المتناغم مع هذا الصوت ذهاباً وإياباً.
- **تناول الطعام:** تناول قضمة صغيرة ثم أغلق عينيك واستمتع بمذاق وملمس الطعام في فمك. يساعدك هذا النشاط – في حال ممارسته بشكل متواصل – في فقدان الوزن بشكل تعجز عنه أفضل برامج التغذية حيث تقلُّ سرعتك في تناول الطعام؛ فتقل الكمية بفضل الاستغراق في حالة التذوُّق.
- **الاستماع للموسيقى:** اختر إحدى الآلات الموسيقية أو المقطوعات الكلاسيكية واستمع لها لتعزلك عن العالم بما يشوبه من مؤرِّقات ومشتِّتات.
- **التنفيس عن المشاعر:** احتضن طفلك بشكل يعكس ما تكنُّه له من حبٍّ وامتنان ليمتزج جسداكما ويشعر كلٌّ منكما بأنفاس ونبض الآخر. وحين تحادثه، تأمَّل حركاته ونظراته، والبريق المنبثق من عينيه.





تحويل الأعداء إلى حلفاء

يتمتَّع "المنقذ" بقدرة هائلة على تحويل الأزمات إلى منح وهبات، بما في ذلك أعداء النجاح. ونظراً إلى إصرار أعداء نجاحك الداخليين على اقتحام تدفُّقك العقلي وتعكير صفو حياتك بين الفينة والأخرى، فلم لا تستغل هذه الفرصة وتحول أعداءك إلى حلفاء! في كل مرَّة يطفو أحد هؤلاء الأعداء إلى السطح وتشعر به يتسلَّل إلى نفسك، اشغل نفسك بممارسة أحد الأنشطة التي ذكرناها سابقاً لعشر ثوانٍ بحيث تتحوَّل محاولة الهيمنة إلى فرصة لتمتين العقل المتدفِّق، وكسر الروتين لوهلة، فتعود إلى عملك بنشاط وحيوية.

مقياس التدفُّق الإيجابي

تلعب الأرقام والإحصائيات دوراً بارزاً في المحافظة على معدَّلات التدفق الإيجابي. فإذا كان التدفق الإيجابي يشير إلى معدَّلات أو مستويات العقلية الإيجابية مقدَّرة بالنسبة المئوية والتي تتراوح ما بين (0) و(100)، فكيف لك أن تحسب معدَّلاتك الخاصة؟

يقاس التدفُّق الإيجابي من خلال المفاضلة بين النسب المئوية للمشاعر التي ينتجها "المنقذ" مقابل المشاعر السلبية التي يولِّدها "أعداء النجاح" داخلك على مدار اليوم. وتستطيع أن تقيس معدلات التدفُّق الإيجابي لفرق العمل والمؤسَّسات أيضاً، وبالطريقة ذاتها.







قنوات التواصل الفعَّال

حين نتابع إحدى القنوات التلفزيونية، فإنَّنا لا نستطيع أن نركز أو نرى ما يبثُّ على القنوات الأخرى في ذات الوقت إلا إذا انتقلنا إليها. كذلك لا يستطيع الإنسان استيعاب الطاقة الهائلة التي يبثُّها التدفُّق الإيجابي إلا بعد الانتقال إلى القناة التي تبثُّ تلك المشاعر والطاقات. تلك هي قناة التدفُّق الإيجابي. تختلف قناة التدفُّق الإيجابي كثيراً عن "قناة المعطيات والحقائق" التي – وإن كانت أكثر وضوحاً ورؤية من الأولى – تختصُّ ببثِّ الأرقام والوقائع المجرَّدة. يميل الإنسان بطبعه إلى اعتماد النوع الثاني فقط – قناة المعطيات – رغم أنَّ التفاعلات الإنسانية لا يمكن أن تخلو من النوعين. بل إنَّ المعلومات التي تبثُّها قناة التدفُّق الإيجابي قد تكون في مضمونها أكثر أهمية وحتمية لبناء فرق عمل وعلاقات متينة وقوية. ومن ثمَّ فإنَّ للاقتصار على النوع الثاني فقط آثاره السلبية، والتي تبدو أكثر وضوحاً على صعيد فرق العمل.



بعض أسباب فشل التدريب:

للدورات والبرامج التدريبية دور بارز في خلق مناخ محفِّز على الإنجاز والإيجابية داخل بيئات العمل، إلا أنَّ هذا الأثر لا يدوم طويلاً وسرعان ما تخبو شعلته بمرور الأيام. يحدث ذلك نظراً إلى اعتماد تلك البرامج على آليات مفتعلة ومصمَّمة لدفع - أو بالأحرى إكراه - العاملين على تبنِّي – أو ادِّعاء – السلوكيات الإيجابية. ومن ثمَّ تنطوي عملية بناء فرق العمل الفعَّالة والمؤثِّرة على خطوتين رئيسيتين هما:

1- مساعدة أعضاء الفريق على مضاعفة معدلات التدفُّق الإيجابي كما أوضحنا سابقاً؛

2- توجيه انتباه أعضاء الفريق لينصبَّ على قناة التدفُّق الإيجابي خلال تفاعلاتهم اليومية.

تمرين تطبيقي

إذا أردت توجيه اهتمام وتركيز فريق العمل إلى التفاعل القائم على قناة التدفُّق الإيجابي، جرِّب هذه اللعبة:

افترض مع فريقك أن شخصاً أجنبيّاً – لا يعرف لغتهم – يشاهد التفاعل القائم بين المدير "س" والموظف "ص". فكيف سيكون انعكاس التفاعل على ذلك الأجنبي وهو يشاهد دون أن يفهم؟ هل سيراه تفاعلاً إيجابيّاً أم سلبيّاً؟ بالتأكيد سيتمركز انتباه المشاهد الخارجي على الطاقة غير المرئية المتبادلة بين الطرفين – قناة التدفُّق الإيجابي - دون أن تشتِّته الحقائق والمعلومات المجرَّدة – قناة المعطيات. سيبادر "س" بسؤال "ص": ما الذي أدَّى إلى وقوع ذلك الخطأ في المشروع؟" فإن كان فريق العمل يتمتَّع بمعدَّلات عالية للتدفُّق الإيجابي، فبالتأكيد سيتم استيعاب الطرف "س" باعتباره متخذاً لوضعية الاستكشاف التابعة للمنقذ، ومن ثمَّ فلن يلاحظ المراقب الأجنبي سوى الطاقة الإيجابية المتبادلة بين الطرفين، والتي يستشعرها الجميع - دون أن يسمعها أحد - في الأرجاء. أما إن كانت مستويات التدفُّق الإيجابي لهذا الفريق متدنية، فقد يكون للسؤال ذاته أثر مغاير حيث يكون المنتقد هو سيد الموقف. في هذه الحالة سيشعر المشاهد الخارجي بقناة التدفُّق الإيجابي وقد تعكَّر صفوها بين الطرفين، لتشوبها مشاعر اللوم والاستياء من قبل الطرف الأول "س"، والإنكار والدفاع من قبل الطرف الثاني "ص".



بين الملموس والمحسوس

يميل الإنسان بطبعه إلى تغيير كل ما هو مرئي وملموس؛ دون اهتمام واع ومركَّز بالمحسوس. ولهذا السبب قد يبدو التحوُّل من قناة المعطيات – المرئيَّة - إلى قناة التدفُّق الإيجابية - الخفيَّة - شاقّاً في بادئ الأمر، إلا أنَّه حتمي. وهنا تبرز أهمية تحفيز فريق العمل على تطبيق استراتيجيات دعم التدفُّق الإيجابي الثلاث التي سبق ذكرها، فيسهم في زيادة معدَّلات التدفُّق الإيجابي للأفراد، إلى جانب استيعابهم وتشغيلهم لقناة التدفُّق الإيجابي.



في الاجتماع القادم؛ عندما تلتقي فريق العمل ضمن جلسات التمتين والتحفيز، استقطع بعض الوقت لمناقشة المفاهيم المتعلّقة بالتدفُّق الإيجابي وأتح المجال لكل عضو في فريقك كي يتعرَّف على – ويعترف أيضاً بـ– أعداء النجاح الأكثر هيمنة على سلوكه وفكره. ولك أن تتخيَّل كيف ستتغيَّر مجريات العمل إلى الأفضل إذا ما تخلّى كل شخص – دون أدنى شعور بالذنب – وأمام الجميع، عن أسلحته الفتَّاكة التي طالما وجَّهها إلى نفسه قبل أن يوجِّهها صوب زملائه. سينتقل ذلك الحوار المنفتح بكل العاملين من سلوك توجيه الاتهامات وإلقاء اللوم، إلى استثمار طاقات "المنقذ" لتتكاتف أياديهم وتتضافر جهودهم حول هدف واحد: استثمار الطاقات والإمكانات إلى الحد الأقصى بما يحقِّق أعلى مستويات الرضا الفردي، والجماعي، والمؤسَّسي.



بعد رحلتنا الممتعة عبر السطور السابقة؛ أصبح واضحاً كيف ترتقي العقلية الإيجابية بأداء الإنسان وتكفل له السعادة والاستقرار والأمان. فإن كان اللسان هو الحصان، فإنَّ العقل هو صمام الأمان؛ والسرج والركاب والزمام، الذي يضمن لك أن تقود حصانك حتى تصل إلى وجهتك وتحقِّق غايتك. المهم هو أن تتحلَّى بالثقة وتؤمن بقدراتك وبجوهرك النقي. فهذا الجوهر الأصيل هو "المنقذ" ورفيق الدرب الذي يحوم حولك دائماً من بعيد، على أمل أن تُلقي له بالاً أو تُعيره اهتماماً أو تسأله سؤالاً، ليغدق عليك بطاقاته الهائلة، ويبرز أفضل ما لديك.

وختاماً، ابسُط يد العون لمن حولك كي ينضمُّوا إلى ركبك، ومهِّد جسوراً من التواصل الفعَّال لتتلاحم جهودكم وتتضافر أسمى خصالكم؛ فذلك من شيم القادة والمديرين المؤثِّرين، والآباء والمعلِّمين الاستثنائيين، والموظفين والتابعين النابهين.



المؤلف:

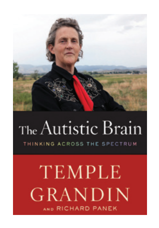


شيرزاد شامين: يعمل مؤلفاً ومدرِّباً وهو رئيس شركة "CTI" التي تعدُّ من أكبر مؤسَّسات التدريب العالمية ذات المناهج العلمية. كما يشتهر بخطاباته المحفِّزة نحو التغيير الإيجابي.



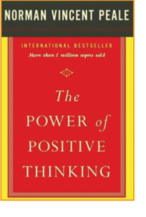
كتب مشابهة:





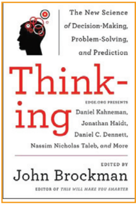
1. **The Autistic Brain**
Thinking Across the Spectrum.
By: Temple Grandin. 2013

الذهن المتقد: تجاوز الآفاق بتفكيرك البرَّاق. تأليف: تمبل جراندن، 2013



2. **The Power of Positive Thinking**
By: Norman Vincent Peale. 2013

القوة السحرية لأنماط التفكير الإيجابية: تأليف: نورمان فينسنت بل (طبعة جديدة)، 2013



3. **Thinking**
The New Science of Decision-Making, Problem-Solving, and Prediction.
By: John Brockman. 2013

التفكير التأملي: الآفاق الجديدة لاتخاذ القرارات وحل المشكلات ودقة التوقعات. تأليف: جون بروكمان، 2013



"تمتين العقل المتدفّق ينشّط ويجدّد طاقة العقل عن طريق تشكيل مسارات عصبية تظل فاعلة ومؤثّرة حتى وإن توقّف أحدنا عن ممارسة عمل ما، أو التفكير الواعي في أمر ما"

شيرزاد شامين



صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم

مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم
MOHAMMED BIN RASHID
AL MAKTOUM FOUNDATION

ص.ب: 214444
دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف 044233444
نستقبل آرائكم على pr@mbrf.ae
www.mbrf.ae

للتواصل الاجتماعي وفق التالي:


mbrf_news


mbrf_news


mbrf.ae

2014 - 15